

LA FILIERA della conoscenza

SE I PRODUTTORI SPINGONO FORTEMENTE SUL MIGLIORAMENTO DELLE PROPRIE COMPETENZE, NON SONO DI CERTO GLI UNICI ATTORI ALL'INTERNO DEL COMPLESSO PANORAMA DELLA FORMAZIONE PROFESSIONALE. ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA, ENTI NORMATIVI, STRUTTURE COMMERCIALI E RIVISTE TECNICHE SONO PARTNER AFFIDABILI PER TUTTE LE AZIENDE DEL SETTORE ELETTRICO

A CURA DI DANIELE BONALUMI



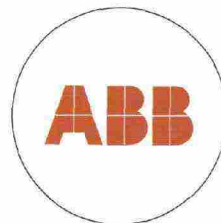
Collaboriamo costantemente con tutti e tre gli attori: per esempio, sosteniamo tutti gli anni i convegni Cei, perché siamo attenti alla diffusione della cultura tecnica e all'aggiornamento normativo. Inoltre, collaboriamo con Cei anche su specifiche iniziative come per i convegni "Data Center Evolution", le cui prossime tappe ci vedranno impegnati con Cei a ottobre a Roma e a novembre a Milano. Dal punto di vista del canale, offriamo il nostro Channel Innovation Partnership Program, il programma specifico di sviluppo professionale che propone, oltre a diversi vantaggi commerciali sulla nostra offerta tecnologica, una gamma di servizi completa per rispondere a tutte le esigenze di continuità e protezione delle infrastrutture IT critiche. Gli esperti di Emerson Network Power, infatti, sono a disposizione per affiancare il partner in fase di pre e post vendita, con lo scopo di identificare e risolvere efficacemente le problematiche dei clienti favorendo al tempo stesso un concreto ritorno per la loro attività.



Per poter realizzare attività di formazione a 360 gradi, Contrade si avvale della collaborazione di diversi partner. Innanzitutto l'azienda è uno degli sponsor per i seminari Cei, perché crede in questi incontri come occasione di formazione e confronto con tematiche attuali in ambito elettrico.

Quest'anno il tema affrontato è quello delle prestazioni funzionali ed energetiche e della sicurezza nei sistemi elettrici con particolare attenzione agli aggiornamenti normativi, un argomento di sicuro interesse per chi lavora nel nostro campo. Non va inoltre dimenticato che anche queste occasioni sono utili per incontrare i nostri clienti e fornire loro eventuale consulenza e tenerli informati sulle novità. Differente ma altrettanto importante è poi la formazione presso i distributori. Da un lato infatti organizziamo, insieme ai nostri partner, giornate dedicate alla preparazione tecnica del personale nei diversi punti vendita, un momento di grande valore che rende possibile una continua e proficua collaborazione. Dall'altro lato ci impegniamo ad essere presenti con giornate al banco presso la grande distribuzione per avvicinarci ulteriormente agli installatori ed ai quadri che cercano un supporto anche in fase di acquisto. A fare da cornice a tutto questo vi è senza dubbio anche una positiva cooperazione sia con riviste di settore, sulle quali pubblichiamo interventi e articoli tecnici, sia su forum e blog.

“ ABB ORGANIZZA I PROPRI CORSI IN AUTONOMIA O IN COLLABORAZIONE CON ENTI RICONOSCIUTI SUL TERRITORIO, COME CEI E ANIE, E CON I PRINCIPALI DISTRIBUTORI PARTNER ”



Tra i nostri partner annoveriamo sicuramente i distributori, ma anche i clienti diretti che della vendita delle soluzioni efficienti fanno il loro business principale; ovviamente, anche le riviste specializzate e le associazioni di categoria sono fondamentali per comunicare e focalizzare l'attenzione sulle nuove soluzioni tecnologiche. Inoltre, in questo momento storico si deve essere sempre più proattivi e aperti a esplorare anche nuove forme di comunicazione. Tutti noi siamo quotidianamente bombardati da migliaia di informazioni di ogni genere, selezionare quelle importanti da quelle inutili è veramente difficile e porta in molti casi a disinteressarsi di qualsiasi argomento. La nostra azienda presta una grande attenzione a questo aspetto e segue attentamente i cambiamenti di comunicazione, e proprio per migliorare la reperibilità delle informazioni tecniche e soddisfare il più possibile le esigenze installative sta spostando il maggior numero di informazioni su App scaricabili e consultabili gratuitamente sul proprio smartphone.



A dimostrazione dell'attenzione che Socomec pone nei confronti della formazione, l'azienda è impegnata da anni nell'organizzazione di tour formativi per tecnici e professionisti del settore organizzati in collaborazione con il Cei (Comitato Elettrotecnico Italiano). Socomec, grazie all'esperienza con il Cei, diventa anche specialista nella formazione, perché crede che investire in cultura sia la migliore strategia per la crescita del servizio ai propri clienti. Socomec ritiene, infatti, che solo la conoscenza, la cultura scientifica, la tecnologia possano portare al progresso; la qualità delle soluzioni Socomec dipende proprio dallo studio iniziale, dalla ricerca di laboratorio. Proprio per questo Socomec ha deciso di promuovere le proprie soluzioni attraverso dei corsi di formazione che non trattano di temi commerciali, bensì delle ultime novità del settore e delle più recenti innovazioni tecnologiche e relativi vantaggi perché è importante favorire la trasmissione di quel "saper fare" che in Italia ha tante storiche punte di diamante, creando corsi di arti e mestieri. Si tratta di una serie di seminari realizzati sul territorio italiano dove Socomec propone un'offerta formativa decisamente coinvolgente, volta a supportare installatori ed energy manager nel loro lavoro quotidiano. La collaborazione tra Cei e Socomec è consolidata e prosegue felicemente da anni; con l'associazione Socomec è infatti riuscita a creare una formula di partecipazione che mette in primo piano il ruolo dei tecnici nei programmi di efficientamento energetico di industrie, aziende, ma anche strutture residenziali. L'obiettivo di questi appuntamenti è sensibilizzare energy manager e imprenditori sull'importanza che svolgono gli investimenti in efficientamento all'interno del processo produttivo. In Italia la figura dell'energy manager o del consulente energetico è ancora sottovalutata; sono inoltre carenti scuole, corsi professionali e universitari in grado di formare i tecnici del futuro. Durante questi incontri è possibile rivolgersi a un pubblico competente e professionale che sente l'esigenza di tenersi aggiornato e ritiene che l'approfondimento sia un valore aggiunto per il business e il proprio lavoro. Sempre in quest'ottica, Socomec ha realizzato all'inizio dell'anno a Roma il seminario dal titolo "Modularità nella progettazione: efficienza e disponibilità dei sistemi", organizzato da Socomec e patrocinato dal Collegio Professionale Periti Industriali di Roma e provincia. L'incontro, aperto a tutti gli interessati, aveva come obiettivo quello di approfondire alcuni aspetti tecnico-normativi specifici in materia di progettazione ed efficienza energetica. Assolutamente gratuito, previa registrazione, il seminario consentiva ai partecipanti di ottenere i tre crediti formativi previsti dal regolamento di formazione continua dei Periti Industriali. Per l'occasione Socomec ha inoltre provveduto a rilasciare cataloghi, manuali e brochure relativi ai prodotti più significativi, file Cad e software di dimensionamento utili per la formazione dei partecipanti. Dato il successo dell'evento, la formula sarà ripetuta con altri incontri nel corso dell'anno.



Come accennato in precedenza, per ciò che Sirena offre e produce sono fondamentali tre passaggi: il rapporto quotidiano diretto con chi chiama in azienda per ricevere supporto. Non possiamo definire questa attività una vera e propria formazione, con i crismi che quest'ultima richiede. Si tratta però, molto spesso, di un'attività simile attraverso la quale si introduce l'installatore verso una presa di coscienza e verso i canali da cui poter trarre una reale e completa formazione. Le riviste tecniche, che grazie alla loro azione costante e mirata rappresentano un validissimo canale per supportare l'integrazione dei sistemi a tutti i livelli. Le associazioni di settore, come ad esempio Prevenzione Incendi Italia, attraverso la quale è possibile sviluppare temi di nicchia in modo mirato, con la formula dei convegni.



Come azienda cerchiamo di cogliere tutte le opportunità che ci vengono fornite dalle associazioni di categoria, dal Cei e dagli editori specializzati. Così come ci siamo sempre impegnati nella promozione di campagne rivolte ai consumatori, in collaborazione con tutti gli attori della filiera elettrotecnica. Per quanto riguarda le attività formative in aula abbiamo invece costituito un team di esperti interni ed esterni all'azienda, oltre a una struttura logistica dedicata che permette di accogliere tutti i professionisti che vogliono approfondire le proprie conoscenze.

118 FOCUS FORMAZIONE_AZIENDE



Le attività formative vengono gestite da Fracarro principalmente in maniera autonoma, grazie anche al supporto fornito dalla nostra rete vendita presente in maniera capillare in tutta Italia. Non mancano poi le collaborazioni con i distributori di materiale elettrico ed elettronico, che spesso convocano i nostri tecnici direttamente nei punti vendita per la formazione del proprio personale e per fornire supporto tecnico specializzato ai propri clienti. Un altro impegno rispetto alla formazione riguarda il contributo che Fracarro offre alle maggiori riviste tecniche di settore nella stesura di redazionali di approfondimento sulle nuove tecnologie e sulle relative implicazioni per il mercato. A ulteriore conferma del ruolo di riferimento dell'azienda inoltre Fracarro, grazie alle competenze dello staff di Ricerca e Sviluppo interno, fa parte del comitato tecnico Cei per la definizione delle normative in ambito nazionale, europeo e internazionale.



La formazione erogata da Riello Ups è a più livelli e strutturata in modo diverso a seconda della materia, del grado di approfondimento e del tipo di uditorio. Per esempio, per le attività di formazione divulgativa ci appoggiamo logisticamente e organizzativamente anche a testate o a distributori, mentre per i contenuti attingiamo comunque ai nostri centri di competenza interna. All'estremo opposto, quando occorre andare davvero in profondità, organizziamo corsi ad hoc nel nostro Academy Center, riservati esclusivamente al gotha degli installatori e gestiti dal nostro personale tecnico specializzato. Tra i due estremi si collocano infine gli incontri tecnici organizzati con gli ordini professionali di settore come Albiquel (installatori), Collegi dei Periti (a cui numerosi installatori sono iscritti) e Ordini degli Ingegneri.



Ogni corso del CFS viene progettato con cura e creato su misura per gli installatori. L'eccellenza della proposta del CFS si basa quindi in primo luogo sulla collaborazione con docenti esterni altamente qualificati, competenti nella propria materia e allo stesso tempo in grado di creare percorsi formativi ad hoc. Due anni fa, nell'ambito del CFS, abbiamo anche avuto modo di collaborare con il Cei con ottimi risultati grazie ad una condivisione di spirito e di obiettivi. Molto importante è inoltre il ruolo delle riviste specializzate, che da sempre ci supportano nel diffondere la cultura della sicurezza e il valore della formazione come presupposto indispensabile per la crescita del settore e dei suoi operatori.



Così come i prodotti sono in continua evoluzione nel mondo della climatizzazione, allo stesso modo continua ad evolversi la nostra proposta formativa in ambito applicativo, normativo e diagnostico. In questa ottica ci avvaliamo di partnership con enti di certificazione come Icm e Tüv, con i Collegi dei Periti, con gli Ordini degli Ingegneri, con le associazioni di categoria e con aziende della filiera; il tutto per poter offrire ai partecipanti una visione il più possibile completa del mondo della climatizzazione, che oggi non può solo fermarsi alla semplice conoscenza del prodotto. Altra importante iniziativa è la proficua collaborazione con le scuole, come gli Istituti tecnici e le Università.



Bticino ha un servizio formazione proprio realizzato da dipendenti specializzati e dedicati esclusivamente a questa attività. Il servizio può contare su numerosi supporti tecnici (aule attrezzate presso il centro di formazione di Varese o presso partner), su studi televisivi interni per la realizzazione di materiali di video di supporto, su pannelli e valigie funzionanti per le attività itineranti. Lo stesso servizio produce gli strumenti formativi a supporto della propria attività che sono presentati su Bticino Academy. Oltre ad organizzare autonomamente i propri interventi formativi il servizio, con il supporto della rete commerciale, realizza numerosi corsi di aggiornamento sulle tecnologie e sui prodotti dei marchi Bticino (Bticino, Legrand, Zucchini, Cablofil, Vantage) su richiesta dei distributori di materiale elettrico interessati a contribuire ad elevare le competenze dei propri clienti.



Rinnoviamo sempre le nostre iniziative per arricchire ulteriormente la formazione. Quest'anno, ad esempio, proseguiamo una collaborazione con il Cei che prevede una serie di seminari in varie zone d'Italia dedicati ad aggiornamenti normativi e tecnici. Il percorso è iniziato a marzo e terminerà in autunno, e le aree affrontate sono varie: illuminazione di emergenza, sistemi di cablaggio strutturato, efficienza energetica, Ups e Data Center. Oltre che offrire prodotti ottimali, per noi è essenziale aiutare i professionisti ad operare in modo sempre più aggiornato e innovativo in conformità alle norme! Oltre a queste collaborazioni, la nostra vera forza sta nel fornire docenze da parte di personale tecnico interno, in grado di mettere a fattor comune le proprie esperienze sul campo e offrire esempi concreti e casi reali che danno un ulteriore valore aggiunto oltre alla base teorica.

“ BENTEL SECURITY STORICAMENTE SI AVVALE DELLA PREZIOSA COLLABORAZIONE DEI SUOI DISTRIBUTORI AUTORIZZATI, 12 IN ITALIA, I QUALI COSTANTEMENTE ORGANIZZANO INCONTRI TECNICO-COMMERCIALI ED EVENTI RIVOLTI AGLI INSTALLATORI ”





“ SOLITAMENTE PREDILIGIAMO IL RAPPORTO DIRETTO CON L'INSTALLATORE, IN MODO DA ATTIVARE UN CANALE BIUNIVOCO DI COMUNICAZIONE ”



Siemens è impegnata in prima persona nel processo di formazione dei propri clienti. Questo avviene sfruttando i canali di volta in volta più efficaci, tenendosi sempre aggiornati sullo stato della normativa vigente, per proporre contenuti tecnici che rispondano alle ultime evoluzioni del mercato. La formazione vera e propria viene garantita dalla presenza nei tavoli delle principali associazioni di categoria e dalla definizione di percorsi di formazione ad hoc con i propri distributori partner con i quali, di volta in volta, viene definito l'approccio più adatto, dalla formazione in aula a sessioni dedicate da remoto ad approfondimenti su riviste specialistiche.



Da sempre abbiamo affiancato i nostri distributori andando a concordare una formazione itinerante presso la rete di vendita dei nostri clienti, negli ultimi anni, visto lo sviluppo tecnologico di prodotti ed impianti; a questa formazione si è andata affiancando una formazione rivolta a tutti i professionisti della filiera per cui, a titolo di esempio, nel 2014 abbiamo organizzato, in collaborazione con associazioni, ordini di periti, Collegi di Ingegneri, geometri ed architetti 55 giornate di formazione alle quali hanno partecipato quasi 2000 professionisti. Tra i principali argomenti ci siamo proposti di fornire una serie di indicazioni tecnico-pratiche tese a dirimere quanto di nebuloso attualmente caratterizza il panorama di ventilazione residenziale e del terziario del nostro Paese, mostrando come è possibile legare la ventilazione al risparmio energetico attraverso il recupero di calore per raggiungere obiettivi irrinunciabili di equilibrio tra comfort e ambiente, tra qualità dell'aria e ritorno economico, tra benessere e consapevolezza di rispettare il pianeta.



Siamo dell'idea che un'informazione completa debba necessariamente passare attraverso diversi canali. Grazie alla sua immediatezza e all'adattabilità dei contenuti la comunicazione periodica via newsletter rappresenta il canale primario. Parte della formazione è veicolata attraverso i nostri distributori, che fanno un ottimo lavoro sul territorio promuovendo la serie di prodotti ai professionisti del settore. Inoltre, ci appoggiamo a un paio di riviste tecniche per la presentazione dei nuovi prodotti.



Per promuovere le nostre iniziative utilizziamo principalmente il canale della distribuzione: le giornate da banco e gli appuntamenti serali con gli installatori ci forniscono la possibilità di approcciare i nostri partner, cercando quindi di incuriosire e appassionare i professionisti, invogliandoli poi alla partecipazione ai corsi avanzati. Inoltre, il sito ufficiale di Vimar è in grado di tenere in costante aggiornamento coloro che hanno interesse a conoscere tutti gli appuntamenti di tipo formativo da noi organizzati. È giusto inoltre ricordare che, se si parla di tematiche di carattere normativo, ci affidiamo al Cei e veniamo supportati dai colleghi dei periti, dagli ordini degli ingegneri e degli architetti. Questi ultimi, anzi, ci propongono spesso degli argomenti specifici da trattare su richiesta dei propri iscritti. In sostanza, i nostri installatori vogliono principalmente conoscere, comprendere e informarsi sulle potenzialità di prodotto, ed è a quello che mira la nostra offerta formativa; invece per altre figure professionali, che hanno l'ulteriore esigenza di ottenere crediti formativi, strutturiamo degli appuntamenti tecnici dall'alto valore professionale e normativo.



Molte attività di formazione vengono organizzate in collaborazione con i nostri partner distributori sul territorio. In termini di comunicazione siamo molto presenti sia sui media tradizionali (soprattutto sulle riviste specializzate) sia sui social media. Abbiamo inoltre un canale YouTube nel quale gli installatori possono trovare video tutorial dedicati all'installazione dei prodotti.

“ IL PRINCIPALE ATTORE DELLE NOSTRE ATTIVITÀ DI FORMAZIONE È LA NOSTRA RETE VENDITA CHE, ESSENDO CAPILLARE SU TUTTO IL TERRITORIO NAZIONALE, È PRONTA AD AFFIANCARE I NOSTRI CLIENTI. INOLTRE, SFRUTTAMO TUTTE LE OCCASIONI CHI SI PRESENTANO ATTRAVERSO I DISTRIBUTORI E LE RIVISTE DI SETTORE ”

